SENADO

SECRETARIA

DIRECCION GENERAL DE COMISIONES

XLIVa. LEGISLATURA
SEGUNDO PERIODO

COMISION DE
INDUSTRIA Y ENERGIA

DISTRIBUIDO Nº 689 DE 1996

ABRIL DE 1996

SIN CORREGIR
POR LOS ORADORES

SITUACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL URUGUAY

Coordinadora de Empleados de CAITEX

Versión taquigráfica de la sesión del día 9 de abril de 1996
y documentación aportada por la delegación

A s i s t e n c i a

Preside	: Senador Nicolás Storace
Miembros	: Senadores Danilo Astori, Sergio Chiesa y Dante Iturtia
Secretario	: Walter Alex Cofone
Ayudante de Comisión	: Lorenzo A. Saavedra
Invitados especiales	: Representación de la Coordinadora de Empleados de la Comisión Administradora de la Industria Textil (CAITEX) integrada por la señora Margarita Algorta y los señores Oscar Araújo, Carlos Batalla, Julio San Juan, Ignacio Techera y Luis C. Trelles

lt.

SEÑOR STORACE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 11 y 15 minutos)

De acuerdo a lo que establece el artículo 150 del Reglamento del Senado, corresponde efectuar la elección del Presidente y Vicepresidente. Sobre este tema ha habido un acuerdo, en el sentido de que la Presidencia correspondería a un representante del Partido Nacional.

SEÑOR CHIESA.- Propongo al señor Senador Storace como Presidente para este segundo período.

(Se elige por unanimidad)

SEÑOR PRESIDENTE.- Muchas gracias. En cuanto al cargo de Vicepresidente, aun no hay acuerdo, correspondería al Partido Colorado y lo dejaríamos pendiente para la próxima sesión.

(Ingresa a Sala la delegación de CAITEX)

SEÑOR PRESIDENTE.- Tenemos el gusto de recibir a una delegación de obreros de CAITEX, quienes luego de haber solicitado una entrevista, ésta le fue concedida por la Secretaría de la Comisión.

Por lo tanto, les cedemos el uso de la palabra.

SEÑOR BATALLA.- En nombre de la coordinadora de empleados de CAITEX, agradecemos el habernos recibido.

Tenemos entendido que esta Comisión está enterada de la problemática de esta empresa y, en esta oportunidad —es la segunda vez que concurrimos a este ámbito— queremos aportar nuevos elementos e informar sobre la realidad concreta del sector topista. Luego de diez meses de prórrogas consecutivas en el marco de una situación bastante problemática, partimos de la base —por todos conocida— de que el sector topista

sigue manteniendo el primer lugar de exportación a nivel mundial y, de acuerdo a la opinión de los técnicos, tendría viabilidad por décadas.

Creemos que el tema de CAITEX pasa por tres ejes fundamentales. El primero de ellos apunta a tratar de comprender que esta situación de prórrogas constantes lo único que logra es generar una pérdida para el Estado, una situación de inseguridad para sus trabajadores y el estancamiento de toda la parte técnica de la empresa como tal. Toda esta problemática y fundamentalmente la parte financiera de CAITEX que como cualquier otra empresa tiene un activo y un pasivo, comienza su declive durante la administración del gobierno anterior ya que estuvo prácticamente paralizada durante un año y medio por seguro de paro. En consecuencia, a pesar de haber incorporado tecnología nueva, a causa de la inactividad, el pasivo comienza a incrementarse.

Por otro lado, cabe destacar que en cierto momento CAITEX había llegado a ser la principal exportadora del Uruguay y hasta el momento de la paralización ocupaba, humildemente, el octavo lugar. Asimismo, nosotros en esa circunstancia planteada por parte del Directorio en el sentido de empezar otra prórroga de seguro de paro, nos enteramos de la posible privatización que pensaba llevar a cabo el Poder Ejecutivo. Frente a ello, desarrollamos una estrategia, planteando determinadas notas de prevención dirigidas a distintos organismos, fundamentalmente, al Ministerio de Industria, Energía y Minería, haciendo ver la imposibilidad de venta de CAITEX en el marco de que no se trataba de una oferta apetitosa para futuros compradores porque su pasivo presentaba determinadas contradicciones.

Lamentablemente, después de diez meses de prórroga el tiempo nos ha dado la razón porque si bien hasta ahora los intentos de privatizarla han sido muy cristalinos y se han entregado pliegos, no se ha concretado la venta. En ese

interin, hemos mantenido reuniones con el Subsecretario y con el Ministro de Industria, Energía y Minería. Precisamente, este último nos ha señalado que efectivamente se pensaba privatizar porque se manejaba el concepto de que el Estado no podía ser empresa textil pero, al mismo tiempo, estaba claro que no era intención del gobierno vender un "cajón de muertos". Por lo tanto, si el pliego de condiciones fallaba, el Estado abriría nuevamente la empresa.

Frente a esto, una vez finalizado el llamado, solicitamos nuevamente una reunión con el señor Ministro, a efectos de informarle de que el pasivo seguía aumentando y que era necesario acondicionar los costos operativos para mantener la fábrica en funcionamiento, que era lo más importante. Cabe señalar, además, que dentro de ese período en que CAITEX estuvo durante tanto tiempo en seguro de paro, el sector topista —que son siete u ocho empresas— batió el récord de exportación, por lo que la contradicción se plantea precisamente en ese punto.

Actualmente, el Estado está gastando una cifra considerable porque tiene dos gastos concretos que son mantener todo el personal de la empresa en el seguro de paro y los gastos internos que tiene la fábrica a través de sus directores, gerentes, administrativos, porteros y otros egresos normales que oscilan en una cifra de U$S 100.000 mensuales. Quizás, si en esos diez meses el dinero se hubiera invertido en reparaciones técnicas o en comprar lana, estamos convencidos que las condiciones hubieran sido otras.

Durante el período de inactividad, la empresa tenía un pasivo de U$S 5:800.000, U$S 3:000.000 de activo en lana procesada, la diferencia era de U$S 1:800.000 y pensábamos que acondicionando los costos existía viabilidad. Hemos mantenido varias reuniones tanto en el Parlamento como en los demás organismos en los que podemos encontrar la solución que deseamos. El señor Vicepresidente nos manifestó que por la irregularidad con los precios que había, se acordó con la

Embajada de China bajar el precio del top y triplicar la producción. A nuestro juicio, se trata de una buena alternativa ya que por lo menos hay mercado. En esa triplicación de la exportación, CAITEX puede aportar su granito de arena por más que vale recordar que aun trabajando todo el año, no llega a producir más del 5% de lo exportado. Paralelamente a ello, se exporta lana sucia.

En lo que tiene que ver con el atraso cambiario, la Cámara de Exportadores ha dado su opinión y el propio Ministro de Economía y Finanzas se ha mostrado partidario de mantener el equilibrio entre el IPC y el dólar. Creemos que esas condiciones también serían favorables para ser viable a CAITEX.

Por otra parte, cuando los Directores concurrieron al Parlamento, fundamentalmente, argumentaron que si bien comprendían que en el marco interno CAITEX no estaba atrasada tecnológicamente dado que el 80% de su maquinaria es de 1992, se debía realizar una fuerte inversión en la maquinaria de carga porque estaba un poco desalineada. En realidad, consideramos que si hubiese habido voluntad esto se habría solucionado porque la empresa Tibot está dando cargas nuevas con años de gracia para pagar. Además, existen remates de textiles que cerraron o, inclusive, se pueden alquilar determinadas cargas.

Queremos advertir que no nos hemos quedado cruzados de brazos esperando una solución mágica de parte del Estado. Contamos con un proyecto para mejorar la calidad y tecnología de la empresa, elaborado por la Facultad de Ingeniería. En ese estudio que realizó un ingeniero se concluye que la empresa es viable y competitiva. Al respecto, contamos con ese aval y cuando sea necesario los ingenieros colaborarán, fundamentalmente, en lo que tiene que ver con la mejora de la calidad. Pensamos que debemos contar con alguna alternativa que permita reabrir CAITEX. Al momento de inicio de la prórroga del Seguro de Paro, la empresa contaba con 177

operarios que los costos hacían que fueran de 1.05. En la actualidad hay 130 operarios, algunos de los cuales todavía quieren cobrar el despido. Manejando cifras globales, entendemos que la empresa puede ser reabierta con ese personal e incluso con menos, teniendo en cuenta el ejemplo de nuestras competidoras que han cambiado los mecanismos de trabajo y con ello se reducirían los costos. De todas formas, habría que variar la cantidad de kilos producidos y bajar de 14.000 a 10.000, dándole prioridad a las máquinas nuevas. A su vez, habría que hacer una inversión de U$S 370.000 —fundamentalmente en las partes eléctrica y de carga— para que nuevamente quedara en condiciones de abrir sus puertas.

En nuestra modesta opinión, la inoperancia ha llevado a que CAITEX se encuentre en esta penosa situación, por más que nuestra voluntad siempre ha sido darle un giro de 180 grados, discutir el tema del costo operativo y encontrar una solución. Lógicamente, a ninguno de nosotros nos gusta estar en esta situación de inseguridad y, además, para el Estado es algo muy delicado. Existen otras alternativas; CAITEX está ubicada en un notable punto frente al Cilindro Municipal y el terreno es tres veces más grande de lo necesario. Entonces, podría dividirse y venderse, utilizando ese dinero para reinvertirlo en la planta o para achicar el pasivo. Reitero, lo peor que se puede hacer es continuar sin discutir el tema y sin darle otra orientación.

Quedamos a las órdenes por cualquier pregunta que deseen hacer los señores Senadores y luego expondríamos las propuestas concretas sobre viabilidad que tenemos en nuestro poder.

SEÑOR ASTORI.- Me parece que sería importante escuchar dichas propuestas.

SEÑOR BATALLA.- Independientemente del proceso, el secreto del top es la compra y la venta; se trata de comprar la lana más barata y sacarle algunos centavos de dólar más en la

venta. Si bien el precio de venta ha sufrido una situación bastante compleja descendiendo de U$S 6,50 a U$S 4,80, somos conscientes que hoy por hoy para poder tolerar el pasivo se deben bajar los costos operativos. Por lo expuesto, queda claro que con esos 177 operarios la empresa no es viable. A nuestro juicio, tampoco puede funcionar con el personal actual. Se trata, aproximadamente, de noventa operarios que tienen a su cargo una producción de diez mil quilos.

Si bien es cierto que sería necesario ajustar algunos detalles, estos serían los costos operativos para que la empresa pueda oxigenarse en un tiempo prudencial.

Por otra parte, cabe destacar que, según el Directorio, una empresa que trabajara once meses normales estaría en condiciones de pagar el pasivo en un año o, a más tardar, en dos. Actualmente, luego de un año de inactividad, el pasivo ha aumentado. Creemos que el secreto consiste en darle continuidad durante once meses. Si hay reingresos masivos al seguro de paro y la empresa se encuentra inactiva, los perjuicios serán mayores. En aquel momento, los costos se ubicaban en 0,5% de lo trabajado. Entonces, si se vendiera a precios que mantuvieran el criterio, con noventa u ochenta personas, durante once meses de trabajo —partiendo de la base de que si se triplica la producción es porque hay mercado— sólo se requeriría mayor voluntad.

Además, cabe destacar que la inversión más grande que tendría que hacerse sería en la Sección Cardas, que se ubicaría entre U$S 150.000 y U$S 250.000. Debemos aclarar que no son máquinas de última tecnología y que, simplemente, habría que reacondicionarlas. Creemos que el secreto para reducir los costos estaría en que hubiera buena voluntad por parte de la empresa. Nuestros costos de mantenimiento siempre han sido muy elevados.

Por último, deseamos dejar en claro que, a nuestro juicio, el personal no está en condiciones de ir más allá de

esta situación.

SEÑOR ASTORI.- Me pareció entender que con un funcionamiento continuo de la empresa, sería posible enfrentar el pago del pasivo que ha llegado a cifras importantes. Entonces, para lograr ese funcionamiento continuo en este momento y enfrentar el repago del pasivo, ¿es necesario hacer inversiones muy importantes, por ejemplo, en maquinarias?

SEÑOR BATALLA.- En este aspecto, todo el sector topista trabaja de la misma manera, es decir, opera con créditos del Banco de la República Oriental del Uruguay. A nuestro juicio —por supuesto que faltaría la opinión del Directorio, que es el más idóneo al respecto— toda esta situación ha sido frenada, porque no hay voluntad política del Ministerio de Industria, Energía y Minería. Según nuestros cálculos, se requeriría una inversión aproximada de U$S 370.000, a fin de que la empresa estuviera a "full". Cabe aclarar que dicha inversión se destinaría únicamente al mantenimiento de la maquinaria. Luego de diez meses de inactividad, se presentan diversos problemas, como por ejemplo, eléctricos.

SEÑOR ASTORI.- ¿La inactividad es total?

SEÑOR BATALLA.- Sí, señor Senador.

Creemos que con esa cifra estaría en condiciones de producir. Además, habría que comprar lana, al contado. Para esto se requeriría operar con préstamos del Banco de la República Oriental del Uruguay pero, hasta el momento, no ha habido voluntad en ese sentido. Inclusive, hemos enviado notas al Directorio de dicho Banco, pero hasta que no contemos con la voluntad política del Poder Ejecutivo, en particular del Ministerio de Industria, Energía y Minería, está denegada cualquier posibilidad al respecto. Sabemos que ha habido un cuello de botella, es decir, que el Poder Ejecutivo ha intentado privatizar la empresa.

Concretamente, para reabrir la empresa, sería necesario realizar esa inversión, además de la compra de lana sucia.

SEÑOR ASTORI.- Se ha planteado la posibilidad de disponer de parte del terreno de la planta. ¿Piensan que podría ser fácilmente vendido como para financiar una inversión de ese tipo? Formulo esta pregunta porque, como integrantes de la Comisión de Industria y Energía, nos resultaría más fácil hacer este tipo de planteos al señor Ministro de Industria, Energía y Minería.

Desde ya, adelanto que va a ser importante conversar con el titular de esta Cartera de Estado al respecto.

Entonces, cuanto más concretos sean los elementos que le propongamos, aumentarían las posibilidades de contribuir a encontrar una solución.

SEÑOR BATALLA.- Creo que contamos con determinadas ventajas. Puesto que la empresa es de propiedad del Estado y es administrada por él, se podría hablar con el Banco Hipotecario del Uruguay para adquirir el terreno a corto plazo. Reitero que la zona es bastante interesante. Además, sólo necesitamos la tercera parte del total del terreno. Confieso que no sé cuál es el metraje concreto, pero el resto, o sea las dos terceras partes, podría ser vendido. Pienso que no se requeriría mucho tiempo para venderlo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Deseo saber si la empresa CAITEX cuenta con algún stock de "tops", porque eso acrecentaría su patrimonio.

SEÑOR BATALLA.- Sólo puedo detallar el activo en fardos y su valor al momento de que se inició la prórroga del seguro de paro. En ese momento, oscilaba en U$S 3:000.000. Sabemos que a fin de pagar el pasivo y los sueldos del personal, el Banco de la República Oriental del Uruguay había homologado la venta de determinados fardos. En realidad, no sabemos a

cuánto asciende el activo actual en dólares, pero esa era la cifra que existía hace diez meses.

SEÑOR PRESIDENTE.- Supongo que estos planteos son conocidos por la Comisión Administradora de CAITEX. Deseo saber cuáles fueron los inconvenientes para no llegar a una reapertura. Concretamente, ¿dónde estaban los escollos, en actitudes de ustedes, del Poder Ejecutivo o en la comercialización de la producción?

SEÑOR BATALLA.- Aclaro que no nos consideramos corporativistas y no creemos que seamos conflictivos. En la última zafra trabajamos con una rebaja salarial y ni siquiera hicimos diez minutos de paro. Por lo tanto, nunca hubo conflictividad de nuestra parte. Siempre apostamos al diálogo y hay antecedentes de ello. Creímos que el año anterior íbamos a iniciar la prórroga.

Esta no es la primera vez que concurrimos a Comisiones parlamentarias a fin de reivindicar nuestros derechos, es decir, por qué duraba tanto tiempo el seguro de paro, mientras nuestras competidoras batían récords y trabajaban hasta los domingos. En esas circunstancias, nos enteramos de que la voluntad del Poder Ejecutivo era privatizar la empresa. Por supuesto que no nos opusimos a ello. Nos resulta indiferente trabajar para el Estado o para el Ámbito privado. Nuestro único interés es mantener nuestras fuentes de trabajo. Además, estamos convencidos de que el sector topista es viable.

En ese sentido, nosotros tratamos de no entorpecer la situación y por ello no nos opusimos a esa posibilidad. Inclusive, realizamos contactos con distintas Embajadas, a fin de que aparecieran los capitales que pudieran comprar la empresa. En este ámbito no somos demasiado fuertes y, simplemente, comenzamos a contactarnos con el Subsecretario del Ministerio de Industria, Energía y Minería, quien nos planteó que por definición el Estado no podía ser una empresa

textil. Nosotros no discrepamos con esta definición, pero entendemos que su tránsito a la industria privada debe realizarse con la fábrica abierta, a efectos de mantener los niveles de rentalibilidad que la hagan más atrayente para los inversores extranjeros o nacionales.

Debo decir que nunca encontramos la motivación para movernos dentro de este ámbito, aunque se nos habían realizado algunas propuestas de despidos incentivados. En este sentido, al conversar con el señor Ministro de Industria, Energía y Minería, éste nos dijo que si la empresa no se vendía, el Estado la abriría nuevamente hasta concretar su venta.

Por razones de inoperancia --que no podemos criticar, porque no tenemos argumentos-- luego de transcurrir los diez meses la empresa no volvió a abrirse. Actualmente, sabemos que si la empresa hubiera sido abierta podía haber mantenido su personal, utilizando todo su potencial ocioso, con lo que se hubiera podido producir mucho más. Sin embargo, hemos tenido que aumentar nuestro esfuerzo, disminuyendo el personal y los costos operativos, para poder pagar todas las deudas, tornándonos competitivos a los efectos de mantener los créditos de giro. Quiere decir que todos nosotros hemos hecho un sacrificio.

Independientemente de defender nuestra fuente de trabajo, también queremos hacer lo propio con respecto al Estado, y por ello, sostenemos que esta situación no puede seguir incambiada. Todos nosotros contamos con diez meses de prórroga de seguro de paro y sabemos que el máximo es doce meses. No queremos llegar a una situación de despidos masivos, porque sería traumático. Además, estamos convencidos de que si hubiera voluntad del Poder Ejecutivo, este tema ya estaría resuelto. Nosotros siempre sostuvimos que no deberíamos estar en el Parlamento, sino trabajando, y ello es nuestra voluntad. Descartamos desde todo punto de vista una posible conflictividad, aunque entendemos que es un

elemento que juega en nuestra sociedad: sin embargo, sabemos que, en este sentido, no hay antecedentes. El secreto de la rentabilidad del sector topista es la compra, la venta y el trabajo durante once meses normales. Todo el sector trabaja de esta manera y mantiene así sus fuentes de empleo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia de la delegación de la Coordinadora de CAITEX, así como la información que nos han brindado. Adelantamos nuestra voluntad de reconsiderar este tema, que había sido analizado por la Comisión de Industria y Energía en el período pasado. En este sentido, seguiremos ahondando, a fin de realizar el máximo esfuerzo posible, para terminar con una situación laboral angustiosa para toda la familia de trabajadores de CAITEX. Sabemos todo lo que han hecho para que la planta permanezca abierta y poder mantener a sus hijos.

SEÑOR BATALLA.- Agradecemos la atención que nos han brindado los miembros de la Comisión y esperamos una solución a corto tiempo.

(Se retira de Sala la delegación de la Comisión Administradora de la Industria Textil)

TRABAJADORES UNIDOS DE C.A.I.T.E.X.

- 12 -

COT - PIT - CNT

Montevideo, 1[illegible] de setiembre de 1[illegible]5 .

Sr. Ministro de Industria y Energía
Cr. Federico Slinger
PRESENTE

De nuestra consideración:

Convencidos todos que la venta de Caitex a corto plazo es improbable, partiendo de la base del mantenimiento de la fuente de trabajo (con modificaciones en los costos operativos); teniendo en cuenta que Caitex no es una empresa muy atrasado tecnológicamente, tiene mercado de venta, y que -a nuestro entender- faltaría solamente el apoyo financiero, como así lo tienen las otras empresas del sector topista, y que la línea del Poder Ejecutivo es incentivar el mercado exportador, estamos convencidos que aunando criterios concretaremos en los hechos nuestro objetivo.

El tiempo apremia y la solución tiene que ser a corto plazo por el inicio del ciclo lanero, por tal motivo le solicitamos a Ud. una reunión a la brevedad posible.

Sin otro particular, saludan a Ud. atte., por la Coordinadora (sector obrero, administrativo y directivo)

Julio San Juan — Carlos Begué — Carlos Batalla

Walter Bessio — Margarita Algorta — Julio C. Pintos

Milton Almanza

TRABAJADORES UNIDOS DE C.A.I.T.E.X.

- 13 -

COT - PIT - CNT

Montevideo, 13 de setiembre de 1995

Sr. Sub-Secretario del
Ministerio de Industria y Energía
Don Julio Herrera Onetto y Viana
PRESENTE

De nuestra consideración:

Convencidos todos que la venta de Caitex a corto plazo es improbable, partiendo de la base del mantenimiento de la fuente de trabajo (con modificaciones en los costos operativos); teniendo en cuenta que Caitex no es una empresa muy atrasada tecnológicamente, tiene mercado de venta, y que -a nuestro entender- faltaría solamente el apoyo financiero, como así lo tienen las otras empresas del sector topista y que la línea del Poder Ejecutivo es incentivar el mercado exportador, estamos convencidos que aun no criterios concretaremos en los hechos nuestro objetivo.

El tiempo apremia y la solución tiene que ser a corto plazo por el inicio del ciclo lanero, por tal motivo le solicitamos a Ud. una reunión a la brevedad posible.

Sin otro particular, saludan a Ud. atte., por la Coordinadora (sector obrero, administrativo, y directivo)

Julio San Juan — Carlos Segué — Carlos Batalla

Margarita Algorta — Walter Dessió — Julio C. Pintos

Milton Almanza

Montevideo, 18 de setiembre de 1995

Srs. Directores de
CAITEX
PRESENTE

De nuestra consideración:

Luego de formada la Coordinadora de Empleados de Caitex (sector obrero, administrativo y directivo), convencidos todos en defender nuestra fuente de trabajo pero con argumentos de rentabilidad, a través de modificaciones estructurales, bajando costos operativos y buscando fundamentalmente apoyo político y financiero (casi todo el sector topista opera con préstamos del BROU).

La venta hoy por hoy de Caitex -en nuestra opinión- es inviable, hagamos que transite hasta ello demostrando que es posible con la discusión entre todos. Nuestra Coordinadora tiene propuestas y opiniones, el tiempo apremia y la solución tiene que ser a corto plazo.

Lo solicitamos a Uds. a la brevedad posible, una reunión.

Sin otro particular, saludo atte., por la Coordinadora

Julio San Juan — Carlos Begué — Carlos Batalla

Walter Bessio — Margarita Algorta — Julio C. Pintos

Milton Almanza

19/9/95 20 hs

TRABAJADORES
U NIDOS DE
C.A.I.T.E.X.

COT - PIT - CNT

Montevideo, 26 de octubre de 1995

Sr. Ministro de Economía y Finanzas
Cr. Luis Mosca
PRESENTE

De nuestra consideración:

La Coordinadora de Empleados de CAITEX (obreros-administrativos-directivos) ante el convencimiento de que la venta de CAITEX a corto plazo es inviable y que para ello hay que contar con la voluntad del propio Estado, en cuanto a que los criterios que tiene el Bco. República limitan la oxigenación financiera para que trabaje los 11 meses del año, y fundamentalmente por ese aspecto, ya daría ganancias.

Independientemente de ello la Coordinadora defendiendo la fuente de trabajo y los intereses del Estado, partiendo de la base de que Caitex compite con multinacionales, sería honorable y muy digno tener una reunión con Ud. para comprender nuestra propuesta y demostrar que Estado y trabajadores -apostando al diálogo- no tienen antagonismo. Por último cabe destacar que el sector topista ha llevado al Uruguay a ser el principal exportador del mundo y que tiene viabilidad por décadas.

Sin otro particular, y esperando fecha para la audiencia solicitada saludan a Ud. atte., por la Coordinadora de Caitex.

Julio San Juan — Oscar Araújo — Carlos Batalla

Julio Pintos — Walter Bessio — Milton Almanza

NOTA: Para agilizar la contestación tenemos dos teléfonos:
Julio San Juan: 26.33.36 - Walter Bessio: 48.06.48

920443
920863